

كتيّب تجاري · إصدار 2026

SIGMUND · القياس النفسي

®إمكانات المبيعات

.قيّموا الإقناع والتفاوض والصمود أمام الفشل قبل توظيف مندوبي المبيعات

© 2026

الحل من أجل توظيف تجاري يتجاوز الأهداف ويصمد.

صُمم للملفات التجارية، ويقيس الإقناع والتفاوض وإدارة التوتر والتنظيم والاستماع وبناء الثقة والصمود أمام الرفض وروح المنافسة. ويضيف بعدًا تقنيًا يغطي تقنيات البيع ومعرفة المنتجات والسوق وأدوات إدارة علاقات العملاء. تُقارن النتائج بمتطلبات المنصب على معايير موحدة، فيُقدَّر احتمال تجاوز الأهداف.

لأي استخدامات؟ توظيف مندوبي المبيعات ومطوّري الأعمال، والترقية إلى مدير مبيعات، وتدريب الفرق التجارية، ومقارنة المرشحين على معايير موحدة، وتقليل أخطاء التوظيف التجاري.



01 مديرو المبيعات
اختيار مندوبين للأداء المستدام

02 مسؤولو التوظيف
فرز الملفات التجارية بموضوعية

03 مديرو الأعمال
تأمين قرارات الترقية

04 مسؤولو التدريب
توجيه خطط التطوير

ما يغيّره هذا الاختبار بالنسبة لكم.

أربعة أبعاد للمهارات التجارية، من الإقناع إلى إدارة علاقة العملاء.

01

إقناع وتفاوض

قياس التأثير وإتقان تقنيات التفاوض.

02

صمود أمام الرفض

قراءة القدرة على النهوض بعد الفشل.

03

روح المنافسة

تقييم الدافع وحب التحدي والنتائج.

04

علاقة بالعميل

الاستماع الفعّال وبناء الثقة بسرعة.

05

معرفة بالسوق

التحقق من المنتجات والمنافسة واستراتيجيات التنقيب.

06

أدوات رقمية

تقييم استخدام أدوات إدارة علاقات العملاء.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 03

سؤال · ~45 دقيقة 450~

الأبعاد والمعايير

25 معيارًا موزّعة على 4 أبعاد.

البُعد المهني 01

معيارًا 6

- القدرة على الإقناع والتأثير
- إتقان تقنيات التفاوض
- إدارة التوتر في المواقف التجارية
- التنظيم الشخصي والدقة في المتابعة
- تحديث المعارف المتعلقة بالمنتجات والسوق
- الحس التعليمي للشرح والإقناع

البُعد العلائقي 02

معيارًا 4

- سهولة التواصل وبناء جو من الثقة بسرعة
- الاستماع الفعّال وفهم احتياجات العملاء
- القدرة على التحدث أمام الجمهور بفعالية
- روح الفريق والتعاون

البعد الشخصي 03

معيارًا 9

- القدرة على تحمل الفشل والنهوض السريع
- الثقة بالنفس والاطمئنان
- الواقعية والبراغماتية
- ضبط النفس في المواقف الصعبة
- أصالة التفكير والإبداع
- روح المبادرة و تحمل المخاطر

معايير أخرى 3 +

البعد التقني 04

معيارًا 6

- تقنيات البيع الحديثة
- معرفة معمقة بالمنتجات والسوق
- إدارة العلاقة مع العملاء
- الاستخدام الفعّال لأدوات إدارة علاقات العملاء (CRM)
- استراتيجيات التنقيب وتطوير المبيعات
- أكثر من 500 استبيان للمعرفة المهنية

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 04

نتائج قابلة للاستخدام المباشر من قبل الموارد البشرية.

الإجابات إلى مراجع ملموسة للاختيار والمقارنة والتحضير للمقابلة. SIGMUND بعد الاختبار، تحوّل كما يساعدكم مساعد قائم على الذكاء الاصطناعي، في شكل روبوت محادثة، على تفسير النتائج والانتقال إلى العمل.



01

الدرجات والملف المرجعي

خلاصة للكفاءات مع درجات مفصّلة وتقييم ذاتي ومقارنة بالملف المتوقع.

02

تقرير مكيّف حسب الحاجة

من التقرير المفصّل إلى الخلاصة القصيرة، وفق مستوى التفصيل الذي يحتاجه المسؤول عن التوظيف أو المدير.

03

تصورات واضحة

رادار ومدرّجات بيانية ومقارنات لتحديد نقاط القوة ومجالات التطوير بسرعة.

04

أدلة العمل

أسئلة للمقابلة وإرشادات مخصّصة لتعميق النتائج وتحضير الخطوات التالية.

المصداقية العلمية

اختبار مصمّم لدعم قرارات الاختيار والتقييم والتطوير.

450	4	45 دقيقة
سؤال	أبعاد	مدة الإنجاز

التحقق

- **تحقق خارجي مزدوج**
  تحقق داخلي واتساق
- **الموثوقية والاستقرار**
  اتساق الإجابات والمقاييس
- **المعرفة المهنية**
  أكثر من 500 استبيان للمعرفة المهنية

متوفر بـ

أكثر من 10 لغات

الفرنسية · الإنجليزية · الألمانية · الإسبانية وغيرها

اتصلوا بفريقنا للحصول على عرض توضيحي: service@sigmund.net

SIGMUNDTEST.COM →

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06